

## Ingénieur Technico-Commercial/Responsable de secteur (H/F)

---

AMETEK, Inc. ([www.ametek.com](http://www.ametek.com)) est l'un des principaux fabricants mondiaux d'instruments électroniques et d'appareils électromécaniques avec des ventes annualisées de plus de 4 milliards de dollars. Le Groupe compte plus de 15 000 collaborateurs dans plus de 150 sites opérationnels de fabrication, de vente et de service à travers le monde.

Ametek SAS, filiale française du Groupe dont le siège est basé à Elancourt (78), recherche un Ingénieur Commercial/Responsable de secteur pour sa Business Unit GATAN-EDAX spécialisée dans la conception, la fabrication et la vente d'accessoires pour la Microscopie Electronique depuis la préparation des échantillons jusqu'à leur analyse.

### Notre mission :

- Développer de nouveaux outils ou techniques permettant de mieux connaître le monde nous environnant jusqu'à l'échelle nanométrique.
- Offrir un support à la recherche fondamentale ou appliquée dans le domaine des nanosciences et/ou de la Biologie structurale.
- Produire des équipements à la pointe de la technologie dans un univers très compétitif

### Et pour nos clients :

- Permettre d'innover, d'atteindre leurs objectifs de recherche, grâce à l'accès à des équipements de réputation internationale
- Garantir leur satisfaction par la qualité des équipements distribués, des supports avant-vente et après-vente optimal pour le maintien du laboratoire au plus haut niveau de la recherche mondiale.

Leader sur notre marché, nous intervenons principalement dans le domaine de la recherche (fondamentale ou appliquée, sciences des matériaux et de la vie) ou du contrôle qualité (matériaux, semi-conducteurs, ...).

### Mission :

En tant qu'Ingénieur Commercial vous serez responsable de votre secteur géographique et chargé de promouvoir nos technologies auprès de nos clients principalement de la recherche (publique ou privée). Vous interviendrez en direct auprès de nos clients et interagirez également avec quelques OEM afin de développer les ventes sur une large zone géographique en France.

Vous aurez principalement la responsabilité de :

- Développer et mettre en œuvre des stratégies de vente et promouvoir la croissance dans le territoire assigné en cohérence avec la stratégie commerciale globale
- Entretien et développer un réseau relationnel avec des acteurs importants de notre domaine (fabricants de Microscopes Electronique, Chercheurs, Ingénieurs, ...)
- Générer et suivre les opportunités et les projets, stimuler les ventes en rencontrant clients et prospects afin d'identifier et comprendre leurs besoins et leur proposer des solutions appropriées
- Assurer une veille permanente relatives aux produits / solutions disponibles des concurrents, des tendances du marché et articuler une proposition appropriée.
- Participer activement à l'organisation événementielle (salons, séminaires, formations) et aux actions de marketing direct
- Assurer régulièrement le reporting des actions commerciales et prévisions de ventes
- Être force de proposition sur l'optimisation continue du secteur dédié et proposer les plans d'actions associés

## Profil recherché :

- Formation : Bac+2 minimum commerciale et/ou technique
- Expérience :
  - o 2 ans minimum sur un poste commercial tel que la vente d'équipements de recherche ou de contrôle, ...
  - o La connaissance de la Microscopie Electronique serait un plus
  - o Le passage par un laboratoire de recherche serait un plus
- Compétences :
  - o Aptitude à écouter et comprendre le client, faire de sa satisfaction une priorité
  - o Sens de la négociation, force de proposition
  - o Capacité à performer tant sur les ventes transactionnelles que sur les ventes de projets technologiques
  - o Niveau scientifique minimal (nombreuses formations organisées par GATAN/EDAX)
- Qualités : organisé, autonome, impliqué, orienté résultat, aimant le challenge et le travail d'équipe
- Langue : anglais opérationnel impératif
- Informatique : Maitrise d'un outils CRM et du pack office
- Déplacement : 50% du temps
- Localisation : Home office
- Rémunération attractive : Fixe + variable + véhicule de fonction



## Sales Engineer/Area Responsible (H/F)

---

AMETEK, Inc. ([www.ametek.com](http://www.ametek.com)) is one of the world's leading manufacturers of electronic instruments and electromechanical devices with annualized sales of more than \$4 billion. The Group has more than 15,000 employees in more than 150 operational manufacturing, sales and service locations around the world.

Ametek SAS, the Group's French subsidiary based in Elancourt (78), is looking for a Commercial Engineer/Sector Manager for its GATAN-EDAX Business Unit specializing in the design, manufacture and sale of accessories for Electron Microscopy from the preparation of samples to their analysis.

### **Our mission for a better science:**

- Develop new tools or techniques to better understand the world around us at the nanoscale.
- Provide support for basic or applied research in the field of nanoscience and structural biology.
- Producing state-of-the-art equipment in a highly competitive world

### **And for our customers:**

- Enable innovation and research objectives to be achieved through access to world-class equipment
- Ensure customers satisfaction by the quality of the equipment distributed, optimal pre-sale and after-sale support for laboratory excellence at the highest level of global research.

As a leader in our market, we mainly work in the field of research (fundamental or applied materials and life sciences) or quality control (materials, semiconductors, ...).

### **Mission:**

As a Commercial Engineer you will be responsible for your sector and responsible for promoting our technologies to clients, primarily for research (public or private). You will intervene live with our customers and will also interact with some OEMs in order to develop sales in a wide geographical area in France.

You will be primarily responsible for:

- Develop and implement sales strategies and promote growth in the assigned territory in line with the overall business strategy
- Maintain and develop a network of relationships with important players in our field (electronic microscope manufacturers, researchers, engineers, ...)
- Generate and track opportunities and projects, boost sales by meeting customers and prospects to identify and understand their needs and offer them appropriate solutions
- Ensure a permanent monitoring of competitors' available products/solutions, market trends and articulate an appropriate proposal
- Actively participate in the event organization (salons, seminars, training) and direct marketing actions
- Regularly reporting commercial stocks and sales forecasts
- Be a force of proposal on the continuous optimization of the dedicated sector and propose the associated action plans

### **Profile searched:**

- Training: Minimum commercial and/or technical bac-2
- Experience:
  - 2 years minimum on a commercial item such as the sale of research or control equipment, ...
  - Knowledge of Electronic Microscopy would be a plus;
  - Passing through a research laboratory would be a plus
- Skills:
  - Ability to listen and understand the customer, make his satisfaction a priority

- Sense of negotiation, strength of proposal
- Ability to perform on both transactional and technology project sales
- Minimum scientific level (multiple courses organized by GATAN/EDAX)
- Quality: organized, autonomous, involved, result-oriented, loving challenge and teamwork
- Language: Operational English imperative
- Computer skill: Mastery of a CRM tools and the pack office
- Travel: 50% of the time
- Location: Home office
- Attractive remuneration: Fixed - variable - vehicle